

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)

PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

Former des responsables marketing spécialisés en marketing opérationnel et digital. Il permet d'approfondir les compétences en marketing opérationnel et stratégique en intégrant les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.

Il permet la définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international, ainsi que la conception, la conduite et la réalisation d'actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente : gestion des relations entreprise-clients ; élaboration des plans marketing, de communication.

Il permet aussi aux étudiants qui en ont la capacité et la volonté de s'inscrire dans une démarche de spécialisation par la recherche.

COMPÉTENCES

- Concevoir, piloter et réaliser des actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente.
- Maîtriser les démarches et outils opérationnels pour concevoir, conduire, animer et évaluer des projets marketing.
- Mettre en place et analyser des campagnes marketing
- Définir des actions marketing spécifiques, les mettre en œuvre et savoir contrôler leur efficacité.
- Connaître les techniques de communication interne et externe.
- Concevoir des outils et supports marketing et publicitaires.
- Élaborer et piloter un plan d'actions marketing ou un plan de communication commerciale.
- Concevoir, piloter et suivre une stratégie de marketing digital.
- Maîtriser les techniques de marketing direct et les outils marketing 2.0 (gestionnaire e-mailing ; blogs ; CRM).
- Gérer l'optimisation de sites internet et améliorer leur visibilité : acquisition de trafic et de référencement.
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal.
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux.
- Élaborer des outils de reporting qualitatifs et quantitatifs.
- Savoir échanger avec les différentes parties prenantes.
- Traiter des dossiers en groupes de projet de façon professionnelle.



MÉTIERS VISÉS

- Responsable marketing digital
- Chef de projet Marketing
- Chef de produit web
- Chef de produit
- Responsable marketing et communication
- Digital Brand Manager
- Responsable marketing relationnel et CRM
- Responsable de stratégie mobile
- Responsable de marketing opérationnel
- Webmarketer
- Community manager
- Chargé de communication interne/externe

MÉTIERS VISÉS

- E1401 : Développement et promotion publicitaire
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 Stratégie commerciale
- E1103 : Communication

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs recrutent les profils auxquelles forme la Mention Marketing – Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commercial, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.

Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés désireux de créer leur entreprise.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (20 à 25 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).



DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **20/09/2027**

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.



PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 6 633 € (16.50 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) : 6 633 €** (16.50 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026).

CONTACTS

- **Responsable pédagogique :**

Vincent FAVARIN – Maître de conférences / vincent.favarin@uca.fr

- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	STRATÉGIES MARKETING AVANCÉES	Branding et marketing de contenu	21h CM
		Prospective et Stratégie marketing	21h CM
9	MARKETING MULTICANAL	Social média marketing	21h CM
		Smart data marketing	21h CM
		Campagne marketing et communication	21h CM
6	RELATION CLIENT	CRM et conversion client	21h CM
		Négociation B2B	14h CM
6	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES 1	Cadre juridique et éthique marketing	15h CM
		Séminaires métiers	24h CM
3	BUSINESS ENGLISH	English for marketing practice (1)	21h CM
Semestre 2			
6	STRATÉGIES D'ACQUISITION MARKETING	SEA/SAO expert	21h CM
		Performance et Ads Analytics	21h CM
		Marketing visuel et infographie	16h CM
6	MARKETING AUGMENTÉ	Eco-marketing et Design durable	21h CM
		UX Design	12h CM
		web design	21h CM
3	SÉMINAIRE THÉMATIQUE	Focus marketing avancé	38h CM
3	INTERNATIONAL MARKETING	English for marketing practice (2)	21h CM
		International week	14h CM
12	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	Portfolio compétences et projet professionnel	17h CM
		Stage en entreprise ou Alternance	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à disponibilités des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE